

Einführung in die Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht Basisseminar

mit Live- und Videodemonstration
Dr. med. Andreas Britz/Hamburg



SCAN MICH



Text



Video

Einführung in die Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht

Der Erfolgskurs mit Demonstrations-DVD für jeden Teilnehmer

In der modernen Leistungsgesellschaft der westlichen Welt ist das Bedürfnis der Menschen nach Vitalität sowie einem jugendlichen und frischen Aussehen ein weitverbreitetes gesellschaftliches Phänomen. Die ästhetische Medizin ist heute in der Lage, diesen Wünschen durch klinisch bewährte Verfahren in weiten Teilen zu entsprechen, ohne dabei jedoch den biologischen Alterungsprozess an sich aufhalten zu können. Als besonders minimalinvasiv und dennoch effektiv haben sich in den letzten Jahren die verschiedenen Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht bewährt. Entscheidende Voraussetzung für den Erfolg ist jedoch die fachliche Kompetenz und die Erfahrung des behandelnden Arztes sowie interdisziplinäre Kooperation. Mehr als 4.000 Teilnehmer haben in den letzten

Jahren die Kurse der OEMUS MEDIA AG zum Thema „Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht“ besucht. Besonderer Beliebtheit haben sich dabei auch die im Rahmen von verschiedenen Fachkongressen zum Thema angebotenen eintägigen „Basisseminare“ erwiesen. Aufgrund der großen Nachfrage werden diese Seminare auch in 2012 fortgeführt und zugleich sowohl inhaltlich als auch im Hinblick auf den Nutzwert für den Teilnehmer aufgewertet. Konkret bedeutet dies, dass zusätzlich zu den Live-Demonstrationen im Rahmen des Kurses die verschiedenen Standardtechniken jetzt auch per Videoclip gezeigt werden. Dieses Videomaterial inklusive einer Artikelsammlung erhält jeder Kursteilnehmer für den Eigengebrauch in Form einer eigens für diesen Kurs produzierten DVD.

Termine

Inhalt: Übersicht über Produkte und Indikationen • Filler der neuesten Generation • Live-Demonstrationen

» 2011

KONSTANZ 23.09.2011 • 13.00–18.00 Uhr
Klinikum Konstanz

DÜSSELDORF 29.10.2011 • 09.00–15.00 Uhr
Hotel Hilton Düsseldorf

» 2012

UNNA 03.02.2012 • 13.00–18.00 Uhr
Park Inn Hotel Kamen/Unna

LANDSBERG AM LECH 23.03.2012 • 13.00–18.00 Uhr
Stadttheater Landsberg

WARNEMÜNDE 01.06.2012 • 13.00–18.00 Uhr
Hotel NEPTUN

LEIPZIG 07.09.2012 • 13.00–18.00 Uhr
Hotel The Westin Leipzig

KONSTANZ 21.09.2012 • 13.00–18.00 Uhr
Klinikum Konstanz

ESSEN 02.11.2012 • 13.00–18.00 Uhr
ATLANTIC Congress Hotel

BERLIN 17.11.2012 • 09.00–15.00 Uhr
Hotel Palace Berlin

HAMBURG 01.12.2012 • 09.00–15.00 Uhr
SIDE Hotel

Nähere Informationen zu Terminen, Programm, den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Veranstaltungsorten finden Sie unter www.oemus.com

Organisatorisches

Preise

Kursgebühr (pro Kurs inkl. Demo-DVD)
Tagungspauschale (pro Kurs)
(umfasst Kaffeepause/Imbiss und Tagungsgetränke)

225,00 € zzgl. MwSt.
45,00 € zzgl. MwSt.

Mit freundlicher Unterstützung:



Veranstalter

OEMUS MEDIA AG • Holbeinstraße 29 • 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08 • Fax: 03 41/4 84 74-3 90
E-Mail: event@oemus-media.de • www.oemus.com



Hinweis: Die Ausübung von Faltenbehandlungen setzt die medizinische Qualifikation entsprechend dem Heilkunde-gesetz voraus. Aufgrund unterschiedlicher rechtlicher Auffassungen kann es zu verschiedenen Statements z.B. im Hinblick auf die Behandlung mit Fillern im Lippenbereich durch Zahnärzte kommen. Klären Sie bitte eigenverantwortlich das Therapiespektrum mit den zuständigen Stellen ab bzw. informieren Sie sich über weiterführende Ausbildungen, z.B. zum Heilpraktiker.

Anmeldeformular

per Fax an 03 41/4 84 74-3 90
oder per Post an

Für das Basisseminar Einführung in die Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht am

- | | | | |
|---|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> 23.09.2011 in Konstanz | <input type="checkbox"/> 23.03.2012 in Landsberg am Lech | <input type="checkbox"/> 21.09.2012 in Konstanz | <input type="checkbox"/> 01.12.2012 in Hamburg |
| <input type="checkbox"/> 29.10.2011 in Düsseldorf | <input type="checkbox"/> 01.06.2012 in Warnemünde | <input type="checkbox"/> 02.11.2012 in Essen | |
| <input type="checkbox"/> 03.02.2012 in Unna | <input type="checkbox"/> 07.09.2012 in Leipzig | <input type="checkbox"/> 17.11.2012 in Berlin | |

melde ich folgende Personen verbindlich an: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

Name/Vorname

Name/Vorname

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

ter einem choleralen Mathematiklehrer gelitten hat, weiß, dass ihm unter dieser Fuchtel oft die einfachsten Dinge nicht einfallen wollten. Wieso sollte da bei Mitarbeitern die „Peitschenstrategie“ besser funktionieren? Dass es immer wieder Mitarbeiter gibt, die durch Lethargie oder Anspruchsdenken förmlich dazu provozieren, Druck auf sie auszuüben, steht auf einem anderen Blatt. Da sind klare Ansagen gefragt, und es wird Fälle geben, in denen eine Trennung die beste Lösung ist. Aber gerade in diesen schwierigen Fällen erreicht man mit autoritärem Auftreten keine wirklich guten und dauerhaften Erfolge. Dafür bremst man mit autoritärem Gestus gleich jene mit aus, die eigentlich von sich aus wollen und eher Freiraum und positive Bestärkung brauchen.

durchkämmt im Auftrag der Reederei dunkle Hafenkneipen, um neue Seeleute für ein Schiff anzuwerben. Mancher betrunkenen Matrose begreift erst auf hoher See, auf welches Himmelfahrtskommando er sich eingelassen hat und verflucht den Tag, als er auf den „Heuerbaas“ hereinfiel. Auch in Unternehmen herrscht inzwischen „War for talents“, ein Krieg um die besten Talente. Statt auf großzügige Rumrationen setzen begeisternde Zahnärzte allerdings lieber auf Mundpropaganda, auf sorgfältige Auswahlverfahren und auf gezielte Nachwuchsförderung. Wer heute gesundheitspolitischen Stürmen trotzen will, tut gut daran, genau hinzuschauen, wen er an Bord nimmt. Zahnärzte, die Begeisterung leben, suchen die Besten. Dabei geht es



Jedem Mitarbeiter individuell gerecht werden

Die meisten Menschen haben ein Bedürfnis nach Anerkennung und Aufmerksamkeit. Dieses Bedürfnis, beachtet zu werden, kann sich ganz unterschiedlich äußern: Manche strengen sich sehr an, gesetzte Ziele zu erfüllen oder gar zu übertreffen. Andere jammern ständig. Dritte wissen alles besser. Wieder andere bemühen sich um eine blendende Fassade. Wenn Sie auf Klagen und Besserwissen gar nicht eingehen oder auch das Imponiergehabe eines Blenders ignorieren (also Aufmerksamkeit verweigern), ist die Gefahr groß, dass nachgelegt wird. Alternativen: Muntern Sie den Jammerer mit einer kurzen Bemerkung auf. Nehmen Sie den Besserwisser beim Wort und übertragen Sie ihm eine herausfordernde Aufgabe. Fordern Sie vom Blender konkrete Ergebnisse ein.

Die richtigen Bewerber anlocken

Wer als Kind Seefahrer- und Piratenfilme geliebt hat, kennt die folgende Szene: Eine zwielichtige Gestalt

nicht allein um Sachkompetenz. Mindestens ebenso wichtig ist, dass ein neues Crewmitglied ins Team passt und sich für die Kultur der Praxis begeistern kann.

Mitarbeiterauswahl: Premiummarke sorgt für Sog

Eine gelebte Begeisterungskultur ist das beste Mittel, gute Mitarbeiter zu gewinnen. Menschen reden über ihre Arbeit. Wenn Ihre Mitarbeiter begeistert von ihrer Arbeit erzählen – vielleicht nicht immer, aber eben immer öfter – ist das die beste Voraussetzung für eine Sogwirkung. Diese können Zahnärzte verstärken, indem sie den Mitarbeitern deutlich machen: Wir sind ein gutes Team. Und wenn ein tolles neues Crewmitglied kennt, sagt mir bitte Bescheid.

Hinter all dem steckt ein wichtiges Erfolgsprinzip: Suchen Sie neue Mitarbeiter oder auch Azubis, bevor Sie diese brauchen! Schaffen Sie Möglichkeiten zum Kennenlernen, nutzen Sie Anlässe, bei denen zukünftige Mitarbeiter auf Ihre Praxis aufmerksam werden, und

Jetzt bestellen!

umgekehrt Anlässe, bei denen Sie auf vielversprechende Neuzugänge aufmerksam werden können:

Werbung an Schulen

Bieten Sie Führungen durch die Praxis und Schülerpraktika an. Schicken Sie Ihre Azubis auf Werbetour – Sie können Gleichaltrigen am besten vermitteln, worauf es bei Ihnen ankommt. Knüpfen Sie gezielt Kontakte zu Lehrern, die Sie auf handwerklich geschickte und/oder serviceorientierte Schüler aufmerksam machen.

Auszeichnungen und Preise


Nehmen Sie an Wettbewerben teil, in denen vorbildliche Ausbildungsbetriebe prämiert werden. Durch eine Teilnahme bekommen Sie nicht nur Anregungen für eine Optimierung Ihres Praxisalltags; Sie erwerben auch ein Gütesiegel, das Bewerber anlockt, wenn Sie zu den Gewinnern gehören.

Pressearbeit

Sorgen Sie dafür, dass die Lokalpresse über Sie berichtet. Dafür müssen Sie den Journalisten einen Anlass bieten. Neben Preisverleihungen sind etwa Firmenjubiläum, Publikumstage, das Schaffen zusätzlicher Ausbildungsplätze, Aktionen in und mit Schulen, Sponsoring, Innovationen und ungewöhnliche Erfolge Anlässe für Artikel.

Unternehmenspräsentation

Im Zeitalter von Facebook und YouTube ist ein überzeugendes Praxisvideo ein wunderbares Rekrutierungsinstrument, insbesondere, wenn Sie jüngere Mitarbeiter ansprechen wollen. Ein solcher Kurzfilm sollte den „Geist“ Ihrer Praxis realistisch und anziehend widerspiegeln.

Ganz schön kompliziert das alles mit der Motivation? Nicht im Geringsten! Ähnlich wie bei der Begeisterung von Patienten hilft auch bei Mitarbeitern und Bewerbern grundsätzlich die MMMM-Regel: „Man muss Menschen mögen“ – eben bereit sein, genau hinzuschauen, und sich dafür auch Zeit nehmen! Resultate dieser Haltung sind eine positive Einstellung zu den Menschen in der Praxis und echtes Interesse an ihnen. Dabei darf natürlich auch die Leistungsbereitschaft nicht zu kurz kommen. Präsentieren Sie sich ruhig als ehrgeizige Praxis, die leistungsorientierten Mitarbeitern möglichst große Spielräume und Entwicklungsmöglichkeiten bietet – kurz: als Premiummarke! Nebenbei bemerkt: Es schadet nichts, wenn Sie all jene von vornherein abschrecken, die keinen begeisternden, sondern vor allem einen bequemen Job suchen! 

KONTAKT

Ralf R. Strupat

STRUPAT.KundenBegeisterung!
Osnabrücker Str. 87
33790 Halle (Westf.)
E-Mail: mit@begeisterung.de
Web: www.begeisterung.de



Statt 58 €

nur
39 €

Klinische Fallberichte
Marktübersichten
Produktvorstellungen

Faxsendung an
03 41/4 84 74-2 90

Bitte senden Sie mir das aktuelle Jahrbuch Laserzahnmedizin '11 zum Preis von 39,- €. Preis versteht sich inkl. MwSt. und Versandkosten.

Name:

Vorname:

Straße:

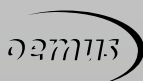
PLZ/Ort:

Telefon/Fax:

E-Mail:

Unterschrift:

Praxisstempel



OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-0
Fax: 03 41/4 84 74-2 90